

TALSMANDENS GRUPPE
SPRECHERGRUPPE
SPOKESMAN'S GROUP
GROUPE DU PORTE-PAROLE
GRUPPO DEL PORTAVOCE
BUREAU VAN DE VOORSITTER

INFORMATION
INFORMATISCHE AUFZEICHNUNG
INFORMATION MEMO

NOTE D'INFORMATION
NOTA D'INFORMAZIONE
TER DOCUMENTIE

Brussels, February 1975

ACTIVITIES OF THE BUSINESS COOPERATION CENTRE (1) IN THE PERIOD
1 NOVEMBER 1973 - 31 OCTOBER 1974

BACKGROUND

The Commission's plan to set up this Centre was put into operation by the Council Decision of 16 April 1973.

The Centre is designed mainly to meet the needs of small and medium-sized firms, in the sense of helping them to draw up cross-frontier cooperation programmes. To this end it supplies interested firms with information as to national and Community provisions of a legal, fiscal, financial or administrative nature, regarding cooperation and harmonization between Member States. The Centre also hopes to provide contacts for firms wishing to cooperate with each other, or to come closer together.

In January 1974 it issued an initial report on its activities over the first six months of its existence.

ACTIVITIES BETWEEN 1 NOVEMBER 1973 AND 31 OCTOBER 1974

The report from the Business Cooperation Centre, which the Commission has decided to submit to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Council records the first results obtained, from July onwards:

Business Consultants	Partnership set-up	D - GB - NL
Electronic components	Specialization and distribution of each other's products	D - GB
Industrial anti-pollution equipment	Joint marketing, studies and implementation	B - D
Printing industry	Pooling of production capacity	B - Irl, - NL
Building of hospitals	Joint development of markets in non-Member States	GB - NL
Engineering	Joint Marketing and project study	B - GB
Transport	Joint operation	GB - NL

RESULTS

Firms seeking a partner through the Business Cooperation Centre have an average turnover of Bfrs 410 million, ranging from Bfrs 125 million in the case of Italian and Danish firms, to Bfrs 640 million in the case of British firms.

Most firms try to find a partner of their own size, although a quarter want a larger and 15 % a smaller firm.

Joint distribution is envisaged by 60 % of the applicants, joint production by 55 % and joint research by only 5 %. Some sort of financial link is expected by 70 % of applicants.

Most applications come from the Federal Republic, the United Kingdom and Benelux, which are also the countries where partners are most sought. Very few applications are made for partners in Italy, Denmark or Ireland.

The interest aroused in the Member States by the Business Cooperation Centre is thus uneven. The number of applications and replies obtained from France has now reached a reasonable level, although it cannot be compared with the response from Germany, the United Kingdom, Ireland and Benelux, but the situation is completely different in Italy, where the response has been extremely poor. This is almost certainly due to the slow and inefficient information services, since replies from Italy sometimes arrive as late as seven months after publication of an application, when a partner has already been found.

This phenomenon is reflected in the agreements already concluded, which must not, however, be considered representative. Six involve the United Kingdom and three Germany, Belgium and the Netherlands, while the other Member States are so far unrepresented.

OBSTACLES

Differences in the content of company accounts in Member States are already leading to frequent misunderstanding and mistrust. Such contact breakdowns are also to be explained by organizational problems. Some firms applying to the Centre are not well enough organized to participate usefully in a cross-frontier partnership.

The decision to link up with another firm may be taken too late or too soon: too late, if the firm failed to reorganize at a time when its own position and the situation in its sector were still favourable; and too soon, if a firm, with only a local or regional market, tries to launch out immediately into a cross-frontier partnership.

Again, the atmosphere of insecurity, brought about by the general economic situation, means that firms in some Member States are very reluctant to become involved in long-term operations in other countries. Due to market difficulties also, firms tend to expect a lot: capital, orders, outlets - without having anything to offer in return.

A more specific hindrance is the position on the capital market. In many cases, partnership between two firms calls for investment by one or both, but money at present is in short supply everywhere and borrowing expensive.

TALSMANDENS GRUPPE
 SPRECHERGRUPPE
 SPOKESMAN'S GROUP
 GROUPE DU PORTE-PAROLE
 GRUPPO DEL PORTAVOCE
 BUREAU VAN DE WOORDVOERDER

**INFORMATION
 INFORMATORISCHE AUFZEICHNUNG
 INFORMATION MEMO**

**NOTE D'INFORMATION
 NOTA D'INFORMAZIONE
 TER DOCUMENTIE**

Bruxelles, février 1975

UNE ANNEE D'ACTIVITE DU BUREAU DE RAPPROCHEMENT DES ENTREPRISES (1)

(1er novembre 1973 - 31 octobre 1974)

HISTORIQUE

L'initiative de la Commission visant à la création de ce Bureau a été rendue opérationnelle par la décision du Conseil du 16 avril 1973.

L'action du Bureau répond avant tout aux besoins des petites et moyennes entreprises et cela dans le but de les aider à mettre au point des programmes de coopération transnationale. A cet effet, le Bureau fournit aux entreprises intéressées les informations sur les dispositions nationales ou communautaires d'ordre juridique, fiscal, financier ou administratif concernant la coopération et le rapprochement entre Pays membres. De plus, le Bureau veut être un moyen de contact pour les entreprises désireuses de coopérer ou de se rapprocher entre elles.

En janvier 1974 le Bureau a fait un premier rapport sur ses activités pendant les six premiers mois de son existence.

L'ACTIVITE DU 1er NOVEMBRE 1973 AU 31 OCTOBRE 1974

Dans le rapport du Bureau de Rapprochement des Entreprises que la Commission a décidé de transmettre pour information au Conseil, au P.E. et au C.E.S., le bureau indique avoir enregistré à partir du mois de juillet les premiers rapprochements effectivement conclus :

Conseil des entreprises	Constitution d'un partnership	D - GB - NL
Composants électroniques	Spécialisation et distribution réciproque	D - GB
Installations industrielles anti-pollution	Marketing, études et exécution en commun	B - D
Industrie graphique	Mise en commun de capacités de production	B - Irl. NL
Construction d'hopitaux	Développement en commun marchés pays tiers	GB - NL
Ingénierie	Marketing et étude de projet en commun	B - GB
Transport	Exploitation en commun	GB - NL

LA QUALITE DES RESULTATS

Les entreprises qui ont fait auprès du Bureau de Rapprochement des Entreprises une demande de recherche de partenaire ont un chiffre d'affaires moyens de 410 millions FB, allant de 125 millions pour les entreprises italiennes et danoises à 640 pour les entreprises britanniques.

La majorité des entreprises cherche à s'allier avec un partenaire d'une taille similaire à la leur, un quart d'entre elles à un partenaire plus grand, 15 % d'entre elles à un partenaire plus petit.

Elles recherchent une coopération sur le plan de la distribution dans 60 % des cas, de la production dans 55 % des cas, de la recherche dans seulement 5 % des cas. Des liens financiers sont envisagés par 70 % des entreprises.

De même que les demandes sont les plus nombreuses en provenance de la République Fédérale, de la Grande Bretagne et du Benelux, c'est également dans ces pays que l'on recherche de préférence un partenaire. Très peu de demandes sont orientées spécifiquement vers l'Italie, le Danemark et l'Irlande.

Il subsiste donc un déséquilibre dans l'intérêt que suscite d'un pays à l'autre l'activité du Bureau de Rapprochement des Entreprises. Si le nombre de demandes et de réponses en provenance de la France a atteint un niveau acceptable, sans être comparable à celui de la République Fédérale, de la Grande Bretagne, de l'Irlande et du Benelux, il n'en est pas de même pour l'Italie, où la réponse reste nettement insuffisante. Il faut à ce sujet certainement mettre en cause l'efficacité des structures d'information, également du point de vue de la célérité, puisque des réponses italiennes parviennent parfois jusqu'à 7 mois après la mise en circulation d'une demande. Après de tels délais, la demande n'appartient généralement plus à l'actualité.

Sans évidemment être en nombre représentatif, les accords conclus reflètent cependant ce phénomène, puisque l'on y retrouve comme nationalités six fois le Royaume Uni, trois fois l'Allemagne, la Belgique et les Pays-Bas, les autres pays étant absents jusqu'ici.

LES OBSTACLES RENCONTRES

Déjà les divergences dans les Pays membres dans le contenu des comptes des sociétés entraînent souvent des mésententes ou des méfiances. Mais aussi ces ruptures de contacts s'expliquent par les problèmes d'organisation des entreprises. Un certain nombre d'entre elles qui s'adressent au Bureau ne présentent pas les conditions de maturité ou d'organisation nécessaires pour pouvoir s'engager utilement dans un rapprochement transnational.

La décision de s'allier à une autre entreprise peut venir trop tard ou trop tôt: trop tard, lorsque l'entreprise a omis de s'engager dans des opérations de restructuration au moment où sa propre situation et la situation de son secteur permettraient encore d'y participer avec des perspectives positives; trop tôt, lorsqu'une entreprise n'a encore qu'un rayonnement local ou régional, et veut s'engager dès à présent dans un rapprochement transnational.

En troisième lieu, le climat d'insécurité dû à la situation économique générale fait que surtout dans certains Pays membres les entreprises hésitent fort à s'engager dans des opérations à long terme dans d'autres pays. Du fait aussi des difficultés conjoncturelles les entreprises ont tendance à demander beaucoup: des capitaux, des commandes, des débouchés, sans pouvoir offrir une contrepartie équivalente.

Un obstacle plus spécifique réside dans la situation du marché des capitaux. Dans beaucoup de cas, un rapprochement entre deux entreprises exigera un investissement de part et/ou d'autre. Or, l'argent est actuellement rare et cher partout.